

nos économies, qui reconnaisse la synergie créatrice pouvant émerger du mariage d'économies en développement et développées, et qui englobe essentiellement tous les pays désireux d'accepter un commerce plus intense, plus global et axé sur un ensemble de règles.

L'ALENA pourrait jeter les fondements d'un tel projet. Avec la volonté politique nécessaire, il pourrait servir de base à une association de libre-échange qui pourrait graduellement englober les pays de l'hémisphère et d'ailleurs. Avec le bon engagement philosophique, il pourrait devenir une nouvelle forme d'association économique définie non pas par la géographie, mais plutôt par un engagement collectif à approfondir le libre-échange. Il pourrait devenir le noyau d'un nouveau GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] global amélioré. Il ne s'agirait pas de remplacer le système multilatéral existant, et encore moins d'établir un bloc régional discriminatoire, mais plutôt de former une coalition de pays désireux de faire progresser plus rapidement l'objectif de la libéralisation du commerce et de l'investissement.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis [ALE] et l'accord trilatéral subséquent avec le Mexique avaient d'ailleurs tout simplement le même objectif : obtenir des améliorations dans les domaines où notre degré d'intégration économique semblait réclamer un régime de règles et de procédures plus avancé que celui du GATT. Dans des domaines comme le règlement des différends, l'investissement, le commerce des services et les marchés publics, l'ALENA a déjà nettement dépassé le niveau de consensus qui peut être obtenu dans un contexte multilatéral, où les progrès sont plus lents. Dans d'autres domaines cruciaux comme la législation sur les recours commerciaux, le Canada et ses deux autres partenaires s'efforcent d'améliorer leur accord.

À la demande du Canada, deux groupes de travail de l'ALENA ont été chargés de préciser comment les subventions et le dumping devraient être traités dans notre zone de libre-échange, et comment nous devrions collaborer pour établir des règles commerciales communes aux trois partenaires. Cette initiative reflétait nos cinq années d'expérience de relations commerciales plus intenses — et donc potentiellement plus conflictuelles — avec les États-Unis sous le régime de l'ALE. Bien que le volume de nos échanges avec les États-Unis se soit accru de quelque 45 p. 100 dans les cinq premières années de mise en oeuvre de l'Accord, dont deux années de récession dans les deux pays, la relation bilatérale n'est certainement pas dépourvue de problèmes. Qu'il s'agisse de nos litiges sur la viande de porc, la bière ou l'acier, nous avons vécu une série de différends amers qui exposent essentiellement l'importance des «points laissés en suspens» dans l'accord initial. De ces points, le plus litigieux est l'absence de règles communes régissant